

Общински гаранционен фонд за малки и средни предприятия

шанс за малкия бизнес чрез финансовата гаранция като подкрепа

Разговаряме с неговия управител Кирил Григоров



Завършил е ВИИ "Карл Маркс" в София със специалност икономика на промишлеността. През 1990 г. става доктор по икономика в Московския институт за национално стопанство "Г. В. Плеханов" на тема "Ролята на малкия бизнес в структурата на националната икономика". Усъвършенствал се е в различни курсове и семинари по банково дело и финанси в Лондон, Вашингтон, Люксембург и другаде.

Работил е в Първа частна банка АД като прокуриснт, началник

управление "Кредитни отношения с чужбина и международни финансови институции", където е договарял кредитни линии от международни финансови институции като ЕБВР, ЕИБ, KfW с отговорност анализ на инвестиционни проекти и представянето им за одобрение пред международните финансови институции.

Бил е изпълнителен директор и член на УС в Общинска банка АД, Насърчителна банка АД и Инвестбанк АД. Прокуриснт в Българска агенция за кредитен рейтинг АД от 2006 г., а от 2008 г. е управител на Общински гаранционен фонд към Столична община.

Защо и как е създаден този фонд към Столична община?

Идеята за фонда произлиза от една промяна в Закона за приватизацията, направена през

2002 г., според която приходите от приватизацията трябва да се насочват в три направления. Едното е за издръжката на общинската агенция по приватизация, другото - за прива-

тизационен фонд, който се използва за капиталови вложения в общините, и една малка част от 10% като възможност, ако Общината реши, за общински гаранционен фонд за малки и средни предприятия. Първите две по закон са задължителни, а третото дава право на общината да реши дали да го създаде, дали има нужда от него. През 2003 г. се създава първият такъв фонд в страната и това е нашият.

Тогава да попитам - какво точно прави фондът? В какво се състои това „гарантиране“, което е в основата на името му?

Това е нещо, което се коментира често. Всъщност общината не печели директно от издаването на гаранции, а косвено като подпомага малкия и среден бизнес на територията си да се разкриват работни места, подобрява се задоволяването на населението с услуги и прочие. По-силен е акцентът на социалната полза, отколкото на финансовата.

От гледна точка на малките фирми ползата е, че ние ги подкрепяме във взаимоотношенията им с банките. Отива малката фирма в банката и представя своя проект. Банката от своя страна го харесва и иска да покрепи реализирането му, но, като се стигне до обезпечението, се оказва, че кандидатът не може да отговори на твърде сериозните изисквания и проектът не може да бъде финансиран. Тук е нашата роля.

Когато проектът е добър, но обезпечението не стига, ние по закон имаме право да гарантираме до 50% от размера на кредита на фирмата.

Какво означава това на практика?

Това означава, че ако една фирма отиде в банката и поиска 100 000 лева кредит, нашият фонд може да гарантира половината от тази сума. За да се види, че действително фондът е насочен към подпомагане на най-дребния бизнес, ще кажа, че ние вътрешно сме ограничили размера на гаранцията до 100 000 лева. Това са двете ограничения - 50% от размера на кредита, но до 100 000 лева горен праг. Кандидатът взима целия кредит от банката, а ние осигуряваме половината от обезпечението.

Означава ли това, че вие също трябва да поверявате проектите и възможностите на кандидатстващия да върне заема си? На какво ниво

работите вие с проектите?

За да бъде въобще успешен целият този процес, ние имаме своя система за оценка на кредитния риск на кандидата. Но тъй като не можем и не е нужно да преповтаряме цялата работа на банката по отношение анализа на проекта и възможностите на фирмата, ние сключваме рамково споразумение с всяка банка, с която работим. В него се уговаряме как и по какъв начин ще издаваме гаранциите. За да можем да извършим нашия анализ, банката ни предоставя информация за проекта, обезпечението, нейните анализи и ние ги ползваме при вземане на нашето решение.

Какво сравнение можете да направите с най-добрите години на искания за гаранция и сегашната ситуация на икономическа криза?

Разликата е много отчетлива. При нас началото на кризата се почувства много отчетливо и ясно. Намаляването на броя на кредитите - и поискани, и отпускани, се забеляза още през втората половина на 2007 г. Тенденцията се засили през 2008 и 2009 г., през 2010 г. имаше през пролетта известно оживление, но то не се оказа трайно и стабилно. Едва от пролетта на тази година има признаци на раздвижване.

В началото на кризата процесът беше двустранен. В банките започнаха да се увеличават лошите кредити. Банкерите станаха по консервативни и пред-

пазливи и увеличиха изискванията към фирмите при даване на кредит. Започнаха да търсят по-големи обезпечения, поставиха завишени изисквания за финансовото състояние, за да са сигурни, че ще си получат парите обратно. От страна на кандидатстващите фирми - те също намалиха своите искания за финансиране, тъй като не знаеха дали ще имат достатъчно работа и продажби. Мина това време, когато българският предприемач считаше, че единственият му проблем е, че няма пари. Вече **всеки си прави сметката, че парите, които взема, трябва и да се връщат**, и то без да се стига до продажба на обезпечения (жилища, продукция, машини и т.н.) През този първи период на кризата кредитирането почти беше спряно. Това, което ние наблюдавахме през тези две години и което продължава и сега, е, че банките дават кредити на свои стари клиенти, с които имат дългогодишни добри взаимоотношения и те показват в повечето случаи продължаване на доверието. Основно финансирането беше насочено към продължаване на срока на оборотните кредити. Дори при намалени приходи се продължава кредитирането на тази фирма, макар и с намаляване размера на кредита или увеличаване на обезпечението. Това се прави и сега. **Много по-малко се кредитират нови клиенти и се финансират нови проекти.** Има сектори, които почти напълно са замразени, като строителството на пример.

От кои области на производството имате най-много искания за гаранция и в момента, и преди?

Основно като бройка кредитирането е най-голямо в сферата на търговията и услугите. И за съжаление тази тенденция в годините се увеличава вместо да намалява. Като имате предвид, че ние говорим за малки и средни предприятия, най-вече за фамилен бизнес и дребно производство. Гаранцията ни от 100 000 лева не е насочена към големи проекти. Единични са искания, свързани с производство или високи технологии.

Основно нашата икономика е ориентирана към търговия, услуги и туризъм.

Търговците бяха най-силно засегнати от кризата. При тях тя показва истинската си същност. Като изключим два подсектора - търговията с лекарства и до известна степен хранителните стоки, които се държаха стабилно, всички други бяха засегнати много силно. Една от причините, която се посочва, е прекалено високите наеми, но това не е така. Данните, които имаме, показват, че наемите в София например са спаднали с 30-40%. Но като няма оборот и в собствено помещение да си, пак е същото.

По какъв критерий избирате банките, с които да работите?

Философията ни е колкото повече банки, толкова по-добре. В този смисъл от наша страна няма избор. Ние сме

се обърнали към абсолютно всички банки в страната и сме отворени за съвместна работа. До момента това, което сме успели да направим, е, че през последните години увеличихме броя на банките - започнахме в началото с 4, сега са вече 11. Продължаваме разговорите за сключване на рамкови споразумения и с други банки, тъй като на пазара няма много такива гаранционни инструменти. В България общинските фондове като нашия са 6, но активно работят само три.

Имало ли е случаи, за които е трябвало да се прибегне до прилагане на гаранцията ви?

С настъпването на кризата и увеличаването на лошите кредити в банките и при нас започна да се увеличава броя на просрочените кредити, по които сме издали гаранция. До момента не се е стигало до ефективно плащане от наша страна, защото процесът на реализация на обезпеченията е продължителен и след неговото приключване Фондът изплаща гаранцията.

Имате ли поглед върху начина, по който са изготвени проектите? Дали са достатъчно добри, за да се стигне до краен положителен резултат или не?

Тук много зависи какво е кредитирането. Ако имаме инвестиционен кредит, тогава банките изискват проект и бизнес план, направени по правилата. При обратното кредитиране на

малки фирми повечето банки не изискват бизнес план, а въз основа на предоставена от фирмата информация банката сама извършва финансовите анализи.

Фирмата, кандидат за кредити от банките, има нужда от консултант за изготвяне на проекта, когато се касае за големи инвестиции, и то при положение, че тя няма собствен капацитет за това. И ако е така, по-добре да се довери на специалистите. Нашата практика показва, че колкото по-малка е фирмата и съответно бизнесът ѝ, толкова бизнес плановете трябва да бъдат опростени. Затова при малкия бизнес и малките кредити повечето банки не искат бизнес планове, а само текуща финансова информация. Не е рационално от един уличен търговец, малко магазинче или фамилен бизнес при влизане в банката да му се иска проект и бизнес план като за голямо производство. Банките вече го разбират и се адаптират. Това е верният подход.

Колко такива проекти с искане за гаранция са минали през вас от създаването на фонда?

Фондът заработи реално през 2005 г. и досега сме гарантирали над 350 проекта. А тези, които фактически сме обработили, са много повече... Средно отказваме около 15-20% от исканията. Продължаваме да работим и се радваме, че все повече хора ни се доверяват и се обръщат към нас.

*Интервюто взе
Снежана Живкова*